

ABSTRACT

This research is conducted in PT Merapi Utama Pharma in order to determine the influence of training to the sales force in selling a new product. The methodology is Mann-Whitney Test manually using formula and table, and using Statistical Programs for Social Studies (SPSS). The research result that the average sales volume of the trained sales forces is the same as the average sales volume of the untrained sales force.

Keywords: Mann-Whitney Test, sales force, sales volume

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan di perusahaan PT Merapi Utama Pharma dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh pelatihan wiraniaga dalam penjualan suatu produk baru. Metodologi yang digunakan adalah Uji Mann-Whitney dengan penghitungan secara manual menggunakan rumus dan tabel, dan menggunakan Statistical Program for Social Studies (SPSS). Hasilnya menunjukkan adanya pelatihan rata-rata penjualan wiraniaga yang mendapat pelatihan sama dengan rata-rata penjualan wiraniaga yang tidak mendapat pelatihan.

Kata kunci: uji Mann-Whitney, wiraniaga, volume penjualan